

Transcript Conferencia de Resultados 1T26

Lunes 11 de mayo de 2026

9:15 AM

Operador: Buenos días todos. Bienvenidos a la conferencia de resultados del primer trimestre de 2026 de Peña Verde. Hoy nos acompañan Manuel Escobedo, Director General; Andrés Millán, Director Corporativo; y Fátima Calles, responsable de Relación con Inversionistas.

Les recordamos que esta llamada será grabada y estará disponible para ser escuchada con posterioridad en el sitio de relación con inversionistas de Peña Verde en www.corporativopv.mx

Ahora cedo la palabra a Fátima, adelante, por favor.

Fátima Calles: Gracias operador, muy buenos días a todos y todas. Bienvenidos, de nueva cuenta, les agradecemos por acompañarnos el día de hoy.

Como en ocasiones anteriores, vamos a dividir esta llamada en dos partes. Primero, Manuel Escobedo, nuestro Director General, compartirá su visión sobre los resultados y los eventos más relevantes del trimestre. Después, Andrés Millán, Director Corporativo, presentará el análisis financiero.

Asimismo, como en periodos anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que consideramos importantes seguir de manera trimestral, considerando nuestra operación y características como el único grupo mexicano dedicado a la gestión integral de riesgos.

Adicionalmente, continuamos con el seguimiento de los proyectos en marcha, que consideramos de alta relevancia.

Finalmente, cerraremos esta sesión con una ronda de preguntas y respuestas.

Antes de ceder la palabra, permítanme recordarles que la información discutida en esta conferencia puede incluir declaraciones sobre eventos futuros y proyecciones del desempeño de la Compañía, las cuales están sujetas a riesgos e incertidumbre.

En este sentido, Peña Verde no asume obligación alguna de actualizar públicamente dichas declaraciones en función de nueva información o acontecimientos futuros.

Habiendo hecho esta precisión, cedo el uso de la palabra a Manuel Escobedo.

Manuel Escobedo: Fátima, muchísimas gracias. Muy buenos días a todos, gracias por estar con nosotros en nuestra conferencia de resultados del primer trimestre de 2026.

Estamos empezando el año con entusiasmo, ya estamos en plena ejecución del Plan Estratégico 2026–2030, que llamamos “Potencial sin Límites”, y este plan me parece que va a ser clave para consolidar la trayectoria del crecimiento rentable y sostenible, capitalizando los aprendizajes y capacidades que hemos construido en los últimos años.

En este contexto, me da mucho gusto compartir que estamos empezando el 2026 con una muy buena dinámica, apoyada tanto en la fortaleza operativa y financiera con la que cerramos el año pasado, como en la solidez de nuestro modelo de negocio, aun en un entorno de mercado que está marcado por moderación económica, volatilidad internacional y una apreciación del tipo de cambio frente a los niveles observados en el 2025.

Durante este primer trimestre, las primas emitidas mantuvieron una tendencia positiva, reflejan la continuidad en la ejecución de nuestra estrategia y nuestra capacidad para seguir capturando las oportunidades de crecimiento.

A nivel del Grupo, las primas crecieron 10.9% anual, impulsadas por incrementos en las dos unidades de negocio, lo que confirma tanto la solidez de nuestro modelo de negocio como la diversificación de nuestras operaciones.

Reaseguradora Patria continua siendo un motor muy relevante de crecimiento, apoyada en una mayor presencia internacional y en la ejecución de iniciativas estratégicas importantes, entre ellas está la apertura de nuestra oficina de Brasil y el lanzamiento de nuestra nueva plataforma de gestión de siniestros.

En Seguros, continuamos fortaleciendo la disciplina técnica y comercial, estamos avanzando hacia un portafolio de mejor calidad y bases más sólidas para sostener el crecimiento hacia adelante.

En términos de rentabilidad, la utilidad neta está registrando un crecimiento de doble dígito, está impulsada principalmente por una mejora importante en el resultado técnico, lo que es reflejo de un mayor volumen de primas rentables, una menor siniestralidad y una evolución favorable en costos de adquisición.

Por su parte, el portafolio de inversión continuó aportando resultados positivos, aunque con una contribución un poco menor respecto al año anterior, en un entorno caracterizado por menores tasas de interés y mayor volatilidad en los mercados financieros.

Respecto a nuestros proyectos estratégicos, durante el trimestre continuamos avanzando con un enfoque centrado no sólo en la implementación tecnológica, sino sobre todo en la adopción efectiva de las capacidades dentro de la operación.

En este sentido, el proyecto CONECTA continúa consolidándose como nuestra plataforma core integral de seguros. Durante este trimestre incorporamos ya los ramos de Salud, Vida Grupo y Accidentes Personales, ampliando un alcance que anteriormente se centraba básicamente en Autos y Daños.

Lo que es muy significativo es que durante el primer trimestre de 2026, CONECTA, nuestro sistema, ha transaccionado ya más de 834 millones de pesos, y esperamos completar totalmente su liberación hacia el tercer trimestre del presente año.

Habiendo dicho esto, también es cierto que los objetivos iniciales del proyecto CONECTA están a punto de concluir. La ampliación hacia Salud, Vida Grupo y Accidentes Personales son realmente ampliaciones del alcance del proyecto CONECTA, entonces estamos por cerrar el proyecto CONECTA y más bien dejar

claro que estos ramos son un despliegue adicional de lo que teníamos originalmente pensado.

Esta evolución nos va a permitir operar con mucho más agilidad, mejorar los tiempos de respuesta, fortalecer la experiencia para el cliente y habilitar una operación más escalable y eficiente, en un entorno donde la rapidez de atención y la calidad del servicio se han convertido en factores indispensables, en factores críticos de diferenciación dentro del sector asegurador.

Complementariamente, incorporamos en la operación reaseguro "Patria Claims", una plataforma de gestión de siniestros basada en inteligencia artificial que fortalece muchísimo la eficiencia operativa y optimiza la administración de nuestros procesos.

Esta plataforma nos permite centralizar, clasificar y asignar siniestros de manera inteligente, además de brindar visibilidad operativa mediante consolas de control centralizadas.

Con esto, estamos buscando acelerar los tiempos de atención, mejorar la distribución de cargas de trabajo y permitir que nuestros equipos se enfoquen en actividades de mayor valor agregado.

Estos avances reflejan una transición muy clara: pasar de la construcción de capacidades a su aprovechamiento tangible dentro de la operación, permitiéndonos comenzar a observar beneficios más concretos en eficiencia, calidad de servicio y toma de decisiones, elementos fundamentales para sostener un crecimiento rentable en el largo plazo.

En el plano internacional, cambiando un poco de tema, continuamos avanzando en nuestra estrategia de expansión, ya mencionaba yo antes, estamos abriendo una oficina en Brasil, ahí seguimos desarrollando las condiciones necesarias para fortalecer nuestra presencia en este mercado tan importante. Como parte de este paso estratégico, estamos incorporando al equipo a Ronaldo Pinelli, quien va a liderar nuestras operaciones en ese país. Ronaldo, un viejo conocido, que trabajó para importantes empresas brasileñas de reaseguro, cuenta con más de 20 años

de experiencia en el mercado de seguros y reseaseguros. Estamos muy contentos de que se haya integrado a nuestro equipo.

Ahora si cambiando totalmente el ángulo de lo que les quiero platicar, en un tema que tanto me gusta, la sustentabilidad, continuamos en esta materia, ahorita por lo pronto en este trimestre, haciendo pasos muy importantes en materia del eje de gobernanza.

Durante el trimestre, la Asamblea Ordinaria y Extraordinaria Anual de Accionistas aprobó la designación de Don Carlos Cárdenas Guzmán como el nuevo Presidente del Consejo de Administración. Don Carlos cuenta con una amplia trayectoria como asesor, consejero independiente y presidente de comités de auditoría en distintas organizaciones, además de más de 15 años como consejero independiente dentro de nuestro Grupo.

Asimismo, es muy importante, yo le doy muchísimo las gracias a Don Enrique Zorrilla Fullaondo por el gran liderazgo con el que nos ha apoyado y guiado durante los últimos cinco años al frente del Consejo, celebramos que continúa aportando su experiencia como miembro del mismo hacia el futuro.

También, no voy a entrar en todos los detalles de todos los cambios, pero se aprobó la incorporación de nuevos consejeros independientes, porque redistribuimos consejeros entre las distintas empresas del grupo y además integramos a dos consejeros patrimoniales, nombrados en ejercicio del derecho minoritario de un grupo de accionistas. Con estos cambios estamos fortaleciendo la diversidad de perspectivas y la solidez técnica en la toma de decisiones.

También, nuestra Asamblea aprobó el pago de un dividendo de 200 millones de pesos, el cual se va a pagar a partir del 6 de julio del año en curso.

Aprobamos una modificación a la política de dividendos, alineándola con las mejores prácticas internacionales del sector asegurador y la adaptamos a la realidad del mercado regional, con el objetivo de incrementar la liquidez de las inversiones en nuestro grupo y fortalecer su atractivo para nuestros inversionistas y accionistas.

Con esto, estamos reafirmamos nuestro compromiso de mantener una política de remuneración al accionista consistente con nuestra generación de resultados y nuestra posición financiera.

Antes de concluir, me gustaría destacar que durante el año hemos ejecutado recompras por más de 27 millones de acciones, en línea con lo aprobado por la Asamblea a finales de 2025.

Este programa refleja nuestra convicción sobre el valor de la Compañía y la confianza que tenemos en su potencial de crecimiento a largo plazo.

Consideramos que, en el entorno actual, la recompra representa una alternativa eficiente de asignación de capital y una decisión alineada con los intereses de nuestros accionistas.

Hacia adelante, vamos a seguir ejecutando nuestro Plan Estratégico con disciplina y con una visión clara de largo plazo.

Si bien el entorno continúa presentando retos, estamos convencidos de que las capacidades que hemos construido nos permiten responder con agilidad, gestionar riesgos con prudencia y seguir avanzando en nuestra trayectoria de crecimiento rentable y sostenible.

Bajo este contexto, nuestros accionistas autorizaron que, de presentarse condiciones de mercado favorables, el Grupo pueda llevar a cabo emisiones de deuda para fortalecer el crecimiento de nuestras operaciones internacionales de reaseguro fundamentalmente.

Finalmente, quisiera yo agradecer la confianza y el acompañamiento permanente de nuestros inversionistas, clientes y colaboradores, quienes son fundamentales para seguir impulsando nuestra estrategia y la generación de valor de largo plazo, muchísimas gracias.

Con esto yo concluyo mis comentarios y Andrés, te cedo la palabra para que nos puedas compartir con mayor detalle algunas ideas sobre los resultados de la compañía.

Andrés, señores, muchísimas gracias.

Andrés Millán: Muchas gracias, Manuel.

Buenos días a todas y todos, y gracias de nuevo por acompañarnos en el análisis de los resultados del primer trimestre de 2026 de Grupo Peña Verde.

Ya como les comenté Manuel, este trimestre estuvo marcado principalmente por una apreciación del peso frente al dólar y claramente por los conflictos bélicos en Medio Oriente, también hubo impactos por temas como de menores niveles de tasas de interés respecto al año anterior, y demás, pero estos fueron los que marcaron las principales tendencias en este trimestre. En nuestro caso, estas variables inciden principalmente en el resultado cambiario, en el rendimiento y en la valuación del portafolio de inversión principalmente. Pero a pesar de ello, el Grupo mantuvo un desempeño bastante favorable, respaldado por la diversificación de sus fuentes de ingresos y la sólida posición financiera que manejamos.

Bajo este contexto, durante el primer trimestre de 2026 las primas emitidas ascendieron a 6,501 millones de pesos, lo que representó un aumento de 10.9% frente al mismo periodo del año anterior. Este resultado responde al positivo desempeño de todas las unidades de negocio del Grupo, en donde hubo crecimiento en todas.

En particular, la emisión de primas de Reaseguradora Patria alcanzó los 5,227 millones de pesos durante el primer trimestre de 2026, lo que se tradujo en un incremento anual de 12.4%, derivado del crecimiento sostenido y sólido del negocio. Este crecimiento cobra mucha mayor relevancia si consideramos el efecto adverso que tiene un menor tipo de cambio sobre las primas emitidas por esta unidad, dado que una parte significativa de su operación (Reaseguro) está denominada en dólares.

Asimismo, es importante destacar que General de Seguros registró 1,567 millones de pesos en primas emitidas durante el primer trimestre de 2026, lo que es un crecimiento de 14.3% en su comparativo anual, esto fue impulsado principalmente por los ramos de autos, incendio y terremoto.

En Estados Unidos, las primas emitidas de Patria Re (US) crecieron un 115% frente al mismo periodo del año anterior, al sumar 129.6 millones de pesos, gracias al fortalecimiento que hemos estado haciendo en el portafolio de esta operación.

Con este resultado general, Reaseguradora Patria reafirma su posición como principal unidad de negocio del Grupo, al representar ya más del 80% de las primas emitidas en el periodo.

Con referencia a los principales indicadores de la operación, el Índice Combinado del Grupo se ubicó en niveles del 82.7% este trimestre, lo que equivale a una disminución de 9.2% en su comparativo anual, este es un trimestre que ha sido fenomenal en términos del Índice Combinado.

De igual forma, el Índice Combinado Ajustado, que es el indicador que siempre utilizamos en estas conferencias para efectos comparativos a nivel internacional, se ubicó en el 88.1%, mejorando frente al 95.9% registrado en el primer trimestre de 2025.

En el primer trimestre de 2026, la Reserva de Riesgos en Curso y Fianzas en vigor aumentó en 19.8% en comparación con el mismo periodo del año anterior, totalizando 313 millones de pesos, esto principalmente a la variación de 178 millones de pesos en Reaseguradora Patria, producto principalmente del mayor volumen de primas emitidas en el periodo, de la estacionalidad en el registro de diversos contratos y del desfase en la siniestralidad observada en algunos ramos.

En lo que se refiere al Costo Neto de Adquisición, este registró un decremento de 8.8% en su comparativo anual, al alcanzar 1,319 millones de pesos en el primer trimestre de 2026. Esta reducción estuvo relacionada, en gran medida, con un mayor nivel de comisiones por reaseguro cedido en General de Seguros y con menores bonos e incentivos en el ramo de salud.

Como proporción de primas retenidas, el Costo Neto de Adquisición alcanzó el 26.7% en este periodo, lo que se compara favorablemente nuevamente contra el 31.6% del primer trimestre del año anterior.

Por su parte, el Costo Neto de Siniestralidad ascendió este trimestre a 2,171 millones de pesos, lo que es una disminución también de 7.6% frente al mismo periodo del año anterior. Esto se explica principalmente por una siniestralidad menor a la esperada en Reaseguradora Patria y por liberaciones en la cuenta de siniestros y otras obligaciones pendientes de cumplir. En General de Seguros, el Costo Neto de Siniestralidad disminuyó 91.8 millones de pesos, atribuiblemente principalmente a la reducción de los siniestros directos en el ramo de salud, que si se acuerdan hemos venido limpiando nuestro portafolio en ese tema.

Dentro de los siniestros y cúmulo de reclamaciones de las carteras más representativas durante el primer trimestre del año se encuentran:

- Cartera de Vida Compartamos Banco con 158 millones de pesos;
- Inundaciones en Veracruz, todavía estamos pagando eso con 82 millones de pesos;
- Empresa Pública de Hidrocarburos de Ecuador con 58 millones de pesos;
- Incendio almacén aduanal en Costa Rica con 49 millones de pesos;
- Liquidación de Gastos Médicos Mayores Guatemala G&T con un monto de 32 millones de pesos;

En cuanto a la proporción del Costo Neto de Siniestralidad sobre las primas devengadas a retención, esta pasa de 54.4% en el primer trimestre del año anterior a 46.9% en este trimestre.

Lo anterior, aunado a un mayor volumen de primas rentables y a menores costos de adquisición, contribuyó a que la utilidad técnica creciera 117.7%, al pasar de 521 millones de pesos en el primer trimestre de 2025 a 1,134 millones de pesos en este trimestre.

Ahora, respecto al rubro de Otras Reservas Técnicas, el saldo se ubicó en 303 millones de pesos durante los primeros tres meses de 2026, lo que representó una disminución del 11.9% frente al mismo periodo del año anterior. Este comportamiento se debió principalmente a ajustes en la valuación de la reserva catastrófica, en un entorno de menores tasas de interés.

Los gastos operativos registraron un incremento anual de 70.8%, esto debido principalmente a la estimación por desfase en contratos proporcionales de reaseguros, la cual asciende a 164 millones de pesos.

Al excluir el efecto de la PTU que siempre hacemos real y diferida, este incremento habría sido un poco mayor de 105.7%.

Como proporción de las primas emitidas, los Gastos de Operación para este trimestre se situaron en 9.0%, lo que representó un alza de 3.16% en comparación con el 5.8% registrado en el primer trimestre de 2025. Al excluir el efecto de la PTU, este indicador se habría situado en 8.6%, la diferencia es un poco menor. Estos gastos de operación creemos que es un tema netamente del trimestre y estamos implementando acciones para volver a la normalidad en los próximos trimestres.

En cuanto al Resultado Integral de Financiamiento del primer trimestre de 2026, este registró una ganancia de 138 millones de pesos, es una disminución significativa contra los 558 millones de pesos del primer trimestre de 2025, y esto se debe principalmente debido a una menor valuación del portafolio por temas del conflicto armado en Medio Oriente y por venta de inversiones que se afectó por el conflicto armado.

En Reaseguradora Patria, el Resultado Integral de Financiamiento disminuyó 335 millones de pesos respecto al primer trimestre de 2025, en línea con la tendencia observada a nivel Grupo. Esta variación se explicó principalmente por una menor valuación y venta de inversiones, como consecuencia de la corrección en los mercados de capitales y del aumento en las tasas de interés, factores que presionaron negativamente los precios de los bonos. Dicho entorno que todos sabemos estuvo marcado por la elevada volatilidad asociada al conflicto geopolítico

en Medio Oriente. Adicionalmente, el ingreso por intereses fue menor, porque está reflejando un entorno donde las tasas pactadas son más bajas en línea con el ciclo de recortes implementado por diversos bancos centrales frente al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, General de Seguros presentó una variación negativa de 66 millones de pesos, explicada principalmente por una menor valuación y menores resultados por la venta de inversiones, particularmente en el portafolio de renta variable. También el portafolio tuvo un impacto en el RIF tuvo un impacto importante aunque menor del tipo de cambio.

En términos de rentabilidad, la Utilidad Neta creció un 39.4% frente a los 179 millones de pesos del primer trimestre de 2025, al sumar 249 millones de pesos en este periodo. Este desempeño se explica principalmente por la mejora en el resultado técnico de ambas unidades de negocio.

Ahora, pasando a los principales rubros del Balance General:

Al 31 de marzo de 2026, el total de Activo alcanzó los 48,378 millones de pesos, lo que es un incremento de 5.3% frente a los 45,958 millones de pesos reportados en el mismo periodo del año anterior. Esta variación responde principalmente al incremento de reaseguradores y reafianzadores, que aumentó en 1,115 millones de pesos, reflejando mayores importes recuperables de reaseguro y un mayor nivel de cesión. Asimismo, se observó un incremento en depósitos retenidos, derivado de la retención de primas por parte de reaseguradores, principalmente en Estados Unidos.

Adicionalmente, el portafolio de inversiones se ubicó en 31,804 millones de pesos, un incremento de 2.8% en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsado por la generación de flujo de efectivo proveniente de la operación técnica, y por la reinversión de rendimientos, impactados negativamente por la apreciación del tipo de cambio.

Respecto al Pasivo, este reportó un crecimiento de 2.8% en su comparativo anual, al ubicarse en 41,320 millones de pesos al cierre del primer trimestre de 2026. Este

resultado se explicó por el mayor nivel de reservas y obligaciones pendientes de cumplir y riesgos en cursos, que aumentaron un 15.9% y 4.1%, respectivamente, en línea con el crecimiento en la emisión de primas y con el comportamiento de siniestralidad más favorable de lo esperado.

Por su parte, la cuenta de reaseguradores y reafianzadores disminuyó 472 millones de pesos comparado con el primer trimestre de 2025, derivado principalmente de pagos de reaseguro, ajustes en primas de cobertura catastrófica y efectos cambiarios.

Finalmente, el Capital Contable cerró el primer trimestre de 2026 en 7,059 millones de pesos, lo que se tradujo en un aumento de 22.6% contra el mismo periodo del año anterior. Esta evolución estuvo incentivada por los resultados acumulados en los últimos 12 meses, así como por el superávit en la valuación de inversiones e inmuebles.

Al 31 de marzo de 2026, los índices de solvencia se situaron en 130%, 1,501% y 136% para General de Seguros, General de Salud y Reaseguradora Patria, respectivamente. Cabe destacar que, incluso en un entorno retador que tenemos ahorita, estos niveles se mantuvieron por encima del mínimo regulatorio de 100%, reflejando la solidez financiera de las subsidiarias y del Grupo en general.

Para ya concluir con mi participación, considero importante resaltar que el arranque de 2026 confirma la solidez financiera y operativa del Grupo, así como la capacidad de nuestro modelo de negocio para generar resultados, aun en un entorno de mayor complejidad. La fortaleza de capital de nuestras unidades de negocio, junto con la operación disciplinada y una gestión prudente del riesgo que siempre hacemos, nos permiten mantener la flexibilidad financiera necesaria para seguir ejecutando nuestro Plan de Negocios con paso firme.

Con esto concluyo mi participación. Les agradezco por su atención y le cedo la palabra al operador, para iniciar la sesión de preguntas y respuestas.

Muchas gracias.

Operador: Damas y caballeros, para formular una pregunta, favor de presionar el botón de “*raise your hand / levantar la mano*” de la plataforma de Zoom. Y, desactivar el *mute* del micrófono.

Nuestra primera pregunta viene de Félix García de Apache Research, adelante Félix, por favor.

Félix García: Hola, buen día. Félix García de Apache Research.

Primero que nada, gracias por la llamada y felicidades por los resultados. Al respecto tenemos un par de preguntas. Si están de acuerdo, realizaré una por una.

En primer lugar, se observó un crecimiento excepcional en las primas emitidas para Patria US ¿Tienen algún objetivo de prima emitida para 2026 en esta división?

Manuel Escobedo: Nos haces las dos preguntas y te contestamos las dos.

Félix García: Perfecto.

En una segunda derivada, pues los gastos de operación aumentaron de forma significativa en el trimestre. ¿Nos podrían dar mayor color sobre el incremento y qué porcentaje de este incremento es ante factores no recurrentes?

Y la última pregunta es sobre el costo neto de adquisición. Este disminuyó de forma relevante como porcentaje de primas retenidas. ¿Una parte de esta reducción es explicada por el proyecto de implementación tecnológica?

Andrés Millán:

Muy bien, en cuanto a las primas, este sí, tenemos un objetivo de primas para el Grupo. Estamos esperando llegar cerca de los 30,000 millones de pesos para finales de este año.

Manuel Escobedo: Pero creo que son preguntas más Patria US.

Andres Millán: A Patria US?

Félix García: Sí, Patria US, por favor.

Andrés Millán: Eso, sí, sí tenemos un plan, pero eso va a depender de qué tan rápido capitalicemos el Grupo. Como bien dijo Manuel en su introducción, la Asamblea nos autorizó a hacer una o considerar y mirar en los mercados al hacer una emisión de bonos, estarían enfocados a capitalizar Patria a Estados Unidos.

Al poder hacer esa capitalización, podríamos incrementar significativamente el número o volumen de las primas de esa operación, lo que ahorita nos tiene un poco limitado el volumen es el capital que tenemos en este momento en Patria Estados Unidos.

Entonces lo que estamos buscando es maneras para así acelerar la capitalización de nuestro vehículo en Estados Unidos y con eso acelerar el crecimiento de la misma a través de primas. Entonces, en este momento no te podría decir exactamente cuál es el objetivo que tenemos para final de año, porque no lo tenemos claro porque depende de el timing en que hagamos esta capitalización y que tanto esta capitalización sea para este año.

Manuel Escobedo: Después, su segunda es del incremento de gastos de administración.

Andrés Millán: El incremento, el principal impacto en el incremento de gastos de administración se dio en la General de Seguros y tiene que ver con la finalización del tema del IVA. Como todos sabemos, esto es un tema que nos afectó el año pasado y que nos afectó el primer trimestre de este año.

Es algo que no va a ser recurrente y no esperamos que nos afecte en los próximos trimestres, por eso yo decía que ya estamos tomando las medidas y que pensamos que ya para los próximos trimestres, el nivel de gasto de operación va a volver a niveles mucho más controlados.

Manuel Escobedo: Sobre ese tema, yo abundaría que la General de Seguros y la General de Salud decidieron una vez determinado el monto que habría que pagar al Servicio de Administración Tributaria en atención a sus requerimientos por el asunto del IVA acreditable o no acreditable; nosotros procedimos a pagar la totalidad del crédito de forma inmediata y decidimos no diferir ese pago, por eso se impacta todo en el primer trimestre.

Entiendo que algunas otras compañías o que la mayoría de las compañías del sector asegurador optaron por el camino de diferir los pagos, pero bueno, nosotros no, nosotros concluimos con esto ya la totalidad de nuestra responsabilidad por ese asunto.

Ahora bien, pues esperamos que el SAT, pues con esto encuentre una plena satisfacción el compromiso que el sector asegurador tiene en el cumplimiento de sus responsabilidades fiscales y que podamos proceder con el desarrollo de el negocio y la atención de nuestros clientes de una forma proactiva y creando valor hacia adelante sin estas preocupaciones, esperemos que así sea.

Y sobre el tema del Costo de Adquisición, preguntabas si esto se vio impactado por el tema tecnológico. Andrés, no sé si quieres empezar.

Andrés Millán: Sí, hay una parte que sí se impactó por el tema tecnológico en términos de Costo de Adquisición, pero otra parte también muy importante fue que se liberaron algunas reservas que teníamos, algunos temas legales que teníamos allí reservados, que ya se resolvieron a nuestro favor, que nos permitieron liberar esas reservas que teníamos reduciendo el costo para este trimestre.

Manuel Escobedo: Félix, ¿no sé si te respondimos adecuadamente tus preguntas?

Félix García: Todo muy claro. Nuevamente, muchas gracias y felicidades por los resultados.

Manuel Escobedo: Muchas gracias a ti.

Operador: Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Fritsch de Prognosis.

Adelante, Carlos, por favor.

Andrés Millán: No sé si estás en mute, Carlos.

Carlos Fritsch: Perdón. ¿Qué tal?

Gracias, Manuel, Andrés y Fátima.

Estupendo resultado técnico y operativo, en un ambiente difícil. Muy, muy, muy buen resultado considerando el ambiente, y tengo yo algunas preguntas.

El principal, o sea, me preocupa, o más que me preocupa, quisiera entender bien, digamos el Patria Claims, que es el nuevo sistema de inteligencia artificial entiendo para siniestros, es un desarrollo propio, ¿no tiene más sentido utilizar sistemas no

sé, como el de Guidewire que está ahora activo en México y ha sido muy exitoso en Estados Unidos?

Entiendo que es para toda la plataforma de una aseguradora, pero una pequeña comparación, ¿no? también los veo muy, muy activos en el Consejo de Administración. Muy, muy o sea, cambiando la estructura y bueno, yo creo que es un movimiento que podría ser muy útil para el futuro.

Y si pudieran explicarnos un poquito más ¿por qué estos movimientos? Y vimos el dividendo de dos millones de pesos, ¿habrá una política de dividendos explícita en el futuro?

Y la última pregunta, estas emisiones de deuda entiendo que se darán en el mercado en Estados Unidos, o sea, ¿serán emisiones en dólares?

Y con eso termino las preguntas.

Gracias.

Andrés Millán: Tomo la primera y la última.

Manuel Escobedo: Ok, toma la primera y yo quiero complementar algo también.

Adelante.

Andrés Millán: Este, lo de Patria Claims es un desarrollo totalmente interno. Es algo específico para el tema de reaseguro, y por eso es que se nos dificultó encontrar plataformas que nos ayudaran, porque tenía que también adaptarse a la manera como nosotros manejamos el reaseguro.

Una de nuestras principales ventajas competitivas como reaseguradora en el mercado que cubrimos es la rapidez con que respondemos a nuestros clientes.

Estábamos buscando sistemas que nos permitieran ir mejorando todavía más en esa rapidez y en esa velocidad que tenemos para responder a nuestros clientes, y creemos que esta herramienta nos está dando un paso muy significativo en ese sentido.

Entonces este fue algo que desarrollamos internamente, obviamente con asesores externos, expertos en el tema, y con ellos estamos trabajando también en otras soluciones que queremos seguir implementando en el Grupo en temas específicos que vemos relacionados con nuestra ventaja competitiva del mercado que estamos enfrentando.

Manuel Escobedo: Mira, te abono un poquito más. Tu citas a Guidewire. Guidewire es un sistema core de seguros retail, fundamentalmente. Ciertamente tiene un módulo de sesión para colocar el reaseguro de una aseguradora, pero hasta donde yo sé, Guidewire no es un sistema que haya sido diseñado para una reaseguradora.

Hay algunos sistemas en el mercado, sé que el sistema de Swiss Re en algún momento se licenció para venta mercado y habrán algunos otros. Específicamente Reaseguradora Patria ha construido a lo largo de setenta años un sistema integral de administración técnica y financiera que llamamos SIREC, que es nuestro sistema core con el que se manejan todas las operaciones de reaseguro y que está adaptado, pues a la experiencia de esta empresa.

Es un sistema que incluso en distintas ocasiones hemos estado a punto de licenciar para utilización comercial, e incluso te podría decir en este momento nuevamente, es un tema que estamos analizando.

Ahora no es nuestro core dedicarnos a vender software, entonces, pues yo te diría no estamos con muchísima prisa de hacer eso porque zapatero a tus zapatos, ¿no?. Más específicamente este sistema Patria Claims, la verdad es que yo estoy muy emocionado porque está muy padre.

Fundamentalmente lo que lo que hizo el equipo contratamos unos asesores que nos vienen a ayudar con los temas de inteligencia artificial. Pero tú imagínate que llegan

correos electrónicos de todo el mundo, ¿no? y hay mesas de control que cachan todos esos correos y los asignan a los distintos analistas de las áreas de administración técnica, para ir determinando qué siniestros hay, hay que ver si proceden, no proceden, cuánto procede, si las cuentas se hicieron bien, de qué contrato es, si es un contrato más un facultativo y armar y entender qué es ese siniestro y cuánto tenemos que pagar.

Entonces, pues hay que rascar papeles y hay que, es un trabajo cada vez que llega un siniestro, hay un equipo bien grande de administradores técnicos, que ojo, es un equipo que no ha crecido en los últimos cinco años en su tamaño, sin embargo, tú has visto el crecimiento de la reaseguradora.

Entonces la pregunta es ¿cómo nos mantenemos igual de competitivos? porque una de las cosas que distingue a Patria contra sus competidores es su gasto de administración.

La Reaseguradora Patria hoy trae un gasto de administración de alrededor de 2.5 puntos porcentuales sobre sus ingresos brutos, cuando tú lo comparas con los grandes reaseguradores internacionales, ellos traen de 4% a 10% y en Lloyd's operan arriba del 10% de gastos de administración. Imaginarás que eso es una ventaja competitiva monumental.

Ahorita nuestro reto es cómo seguimos haciendo de la mano de obra altamente calificada que tenemos en México, una mano de obra mejor pagada, más productiva y que permita a la industria de reaseguros mexicanas mantenerse en la punta de lanza en la eficiencia y la productividad en el mercado de reaseguro internacional hacia los objetivos que vemos adelante, en un contexto de un mercado reaseguro que se está ablandeciendo brutalmente, pero brutalmente.

Caídas de 40% en las tarifas internacionales de reaseguro que nos favorecen a nosotros en la parte de retrocesión, pero en la parte de los ingresos, pues va a ser un reto en los próximos años muy importante.

Ya lo veíamos venir y lo hemos comentado en otras de estas conferencias.

Entonces, lo que hace este sistema es, tienes un agente de inteligencia artificial que está sustituyendo la mesa de control, pero no solamente cacha todos los correos con siniestros, sino que además analiza los correos, analiza los attachments y prepara una pantalla para que el analista ya no se tenga que preocupar de ir a buscar todos los papeles y toda la información.

Ya ve la pantalla con toda la información que necesita y puede ir a, bueno, tiene que checar que todo haga sentido, pero puede proceder a la toma de decisión de manera mucho más rápida y aprovechar el tiempo muchísimo mejor.

Entonces estamos incrementando exponencialmente la productividad del equipo de siniestros. Este tipo de esfuerzos ya se está implementando también la división retail y estamos trabajando en ampliarlos hacia otros segmentos de la operación.

Ciertamente, yo creo que en los temas de salud y atención médica va a ser un dealbreaker para nosotros, y estamos viendo unas oportunidades fenomenales de aplicación de la inteligencia artificial.

Estamos muy cerquita de tener el RDC, el repositorio central de datos, RCD creo que se llama, que constituye de alguna manera la verdad única del Grupo y pues eso va a permitir un apalancamiento sobre herramientas de inteligencia artificial que bueno, yo ya estoy tomando coaching todas las semanas para enterarme cómo funciona esto.

Porque ya con mis canas se me dificulta pero, Isaac Asimov se quedó corto con lo que va a pasar. Está la verdad muy divertido, me entusiasma muchísimo y creo que se abren muchas oportunidades hacia adelante.

Andrés Millán: Incluso estamos también viendo temas de inteligencia artificial para la parte de inversiones, para la parte financiera y demás.

Entonces estamos realmente involucrándonos para ver dónde podemos desarrollar herramientas con inteligencia artificial que nos permita ser más eficientes.

Manuel Escobedo: Después, sobre el Consejo de Administración, yo te diría, el por qué, fundamentalmente es el siguiente.

La piedra angular de una organización es el pacto societario. La piedra angular es la solidaridad, la confianza que existe en la organización por parte de sus socios estratégicos más importantes y ciertamente destaca en la lista de socios estratégicos, los accionistas y los inversionistas.

Durante los últimos años, el grupo de accionistas de control ha mantenido una serie de conversaciones. Tú sabes que hace ya casi ocho años falleció mi padre, quien era el accionista de control, y con la reconfiguración del capital en ese momento, los nuevos socios debimos o nos hemos dedicado con mucho afán a entender cómo queremos trabajar juntos, redefinir y replantear este pacto societario.

A principios de este año, pues se firma un pacto.

Andrés Millán: A finales del año pasado firmamos el evento relevante.

Manuel Escobedo: Exacto, el pacto de accionistas, que es realmente la base de este nuevo pacto societario y que yo estoy seguro constituye un baluarte de el ambiente de confianza y solidaridad que queremos generar de manera sostenible y sustentable con todos los stakeholders que se relacionan con esta organización.

Dentro de esos acuerdos, hubo ciertamente un acuerdo de hacer algunos ajustes, algunas redistribuciones a los sistemas, a los esquemas de gobierno corporativo, entre ellos, tal vez, aclarar vamos a decir los alcances de la responsabilidad que tienen los distintos niveles de gobierno; el Consejo de Administración del Grupo, el Consejo de Administración de las filiales, un poco cómo se deben de integrar los perfiles de los consejos, esquemas de evaluación de consejeros, una dinámica realmente me parece sólida, sofisticable y muy, muy responsable.

Entonces en la base de estos cambios que estamos haciendo ahorita está precisamente el pacto de accionistas, que se notificó al mercado a finales del año pasado, como señala Andrés.

Y, por último, sobre la política de dividendos, efectivamente, va a haber una, bueno, estamos me parece que ya en esta Asamblea se acuerda.

Andrés Millán: En esta asamblea se acordaron los lineamientos básicos y con base en esos lineamientos básicos, la administración está trabajando en la propuesta de una política de dividiendo.

Manuel Escobedo: Bueno, pero digamos que estos lineamientos básicos son una política de dividendos a alto nivel, que plantea el pago o el cálculo de los dividendos con base en los índices de solvencia alcanzados y un esquema para nivelar, y bueno, eso se tiene que aterrizar un poco más con algunos criterios y checks and balances que estamos acabando de definir.

Pero sí, es decir, si ustedes revisan la asamblea, ahí están ya los términos de la nueva política que aprobó la Asamblea y con base en cuál se pagaron estos 200 millones de pesos, y se siguió además el fondo de recompra que hacia adelante se mantendrá en la organización para recomprar hasta un 2% del capital cada año.

Hay todo un esquema y que es un esquema público y que está a disposición de ustedes.

Y respecto a la emisión, Andrés, yo creo que tú les puedes presumir qué estamos haciendo.

Andrés Millán: En la emisión estamos estudiando la posibilidad de hacer una emisión en México de certificados bursátiles. Es más, ya el jueves de la semana pasada empezamos a hacer público nuestro interés de hacer la emisión.

Está todavía por aprobarse por la Comisión Nacional Bancaria de Valores, pero ya estamos empezando a mercadear la emisión, que serían por 1,000 millones de pesos en certificados bursátiles en la Bolsa de Valores de México, y la idea sería colocar esta emisión a principios de junio, en la primera mitad de junio.

Manuel Escobedo: De hecho, el libro está ya abierto, ¿no?

Andrés Millán: No, estamos empezando a hacer el tema de los road shows y el libro se abriría a principios de junio.

Manuel Escobedo: Ah, sí, perdón.

Andrés Millán: Y pues con la intención de cerrar la colocación hacia mediados de junio.

Mauel Escobedo: Carlos, no sé si te contestamos adecuadamente.

Carlos Fritsch: Pura buena noticia. Muchas gracias.

Manuel Escobedo: ¿No te quedan más dudas?

Carlos Fritsch: No, no, no. Excelente, esto de los agentes de la inteligencia artificial es increíble, si, uno se queda corto ¿no? Ya hasta responden correos electrónicos, es impresionante, ¿no?

Y pura buena noticia por ese lado, e inviten a su road show, ¿no?

Andrés Millán: Claro que sí.

Manuel Escobedo: Claro que sí.

Carlos Fritsch: Uno de sus road shows para verlos ahí y ver la presentación.

Andrés Millán: Claro que sí. Gracias, Carlos. Gracias por el interés.

Carlos Fritsch: Gracias y felicidades.

Operador: Una vez más, le recordamos que si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la función, levantar la mano de la herramienta Zoom.

Al no haber más preguntas, me gustaría regresar la llamada a la administración para el cierre de esta conferencia.

Fátima Calles: Muchas gracias a todas y todos por su participación.

Si tienen dudas adicionales, no duden en contactarnos por los medios habituales.

Con gusto los atenderemos a la brevedad.

Operador: Con esto terminamos nuestra llamada del día de hoy.

Se puede usted desconectar.